

Vermögensverwaltung – Wunsch und Wirklichkeit

Ab welchem Betrag kann man von ‚Vermögen‘ sprechen? Alleine bei dieser Frage scheiden sich die Geister; für meinen Sohn waren 5 DM, die er als Vierjähriger in sein Sparschweinchen werfen durfte, ein riesiges Vermögen.

Wenn Hartz IV-Empfänger 5 € mehr im Monat an staatlicher Unterstützung erhalten, mutet dies geradezu lächerlich an. Erbt dieser Hartz IV-Empfänger jedoch z.B. 10.000 €, spräche er wohl von einem kleinen Vermögen, während ein Multimillionär über 10.000 € nicht einmal nachdenken würde, wenn der Preis für ein ‚Abendessen unter Freunden‘ dafür zu bezahlen wäre. Vor diesem Hintergrund erhebt sich die Frage, wo fängt eigentlich *Vermögensverwaltung* an?

Volks- und Raiffeisenbanken, Sparkassen und die bekannten Geschäftsbanken bieten auch für kleinere Vermögen ihre Dienste als Vermögensverwalter an. Nur den wenigsten Sparern ist aber bewusst, dass es sich hierbei um eine „Sammelverwahrung“ handelt, bei der jede Individualität per se ausgeschlossen ist. Solange die politisch gewollten gesetzlichen und regulatorischen Vorgaben erfüllt sind – jeder Kunde ist mithilfe eines „Risikoprofils“ einzustufen über Kosten des *Jetzt* und der *Zukunft* zu informieren –, werden Einmalzahlungen wie auch periodische Sparbeträge - ungeachtet ihrer Höhe - in einem gemeinschaftlichen Topf verwaltet. Jeder nimmt also - entsprechend seiner Risikoklasse - in gleicher Weise am Plus oder Minus dieser Vermögensverwaltung teil. Umschichtungen erfolgen zumeist recht spärlich, da sie zum einen Kosten verursachen, zum anderen eine möglichst stabile Vermögensverwaltung für die jeweilige Bank insofern wichtig ist, als dafür zumeist Wertpapiere des eigenen Hauses erworben werden, denen im Durchschnitt allenfalls 25 bis 30 % „Fremd-Papiere“ beigemischt werden. Damit dient die angebotene Vermögensverwaltung dieser Institute hauptsächlich dem Absatz der eigenen Produkte.

Auch Privatbanken bieten eine derartige Form der „Vermögensverwaltung“ an – mit gleicher Intention und ebenso wenig individuell.

Die sog. *private Vermögensverwaltung*, also die *individuelle* Verwaltung von Vermögen, beginnt normalerweise erst bei sieben- oder achtstelligen Vermögen, und die damit befassten Vermögensverwalter betreuen im Schnitt nicht mehr als maximal 20 Kunden; bei *Familienvermögen* ist der Kreis der jeweils betreuten Kunden noch kleiner. Große Familienvermögen werden zum Teil von einem ganzen Stab von Vermögensverwaltern singulär betreut – mit entsprechend höherem Kostenaufwand.

Je größer ein Vermögen ist und je intensiver sich die ständige Betreuung gestaltet, desto teurer ist sie auch, obwohl die Ankaufskosten disproportional sinken. Im Gegenzug steigen nämlich die laufenden Kosten für den Vermögensverwalter bzw. das Team.

Neben den *institutionellen* Vermögensverwaltern gibt es *unabhängige* – meist inhabergeführte - Vermögensverwalter, die nicht unter dem Diktat einer Bank stehen und auch nicht vornehmlich *deren* hauseigene Produkte ins Portefeuille nehmen müssen, also in der Auswahl der Wertpapiere und deren Handhabung sowie in der Häufigkeit des Wechselns der Portefeuille-Inhalte (*Switches*) unabhängig agieren können.

Diese unabhängigen Vermögensverwalter bedienen sich entweder einzelner Wertpapiere und suchen sich dabei aus Zehntausenden von Aktien, Renten, Derivaten aller Art, ETFs oder ETCs nach Gutdünken und eigener Überzeugung ihnen geeignete Wertpapiere aus, oder sie investieren in Fonds¹ unterschiedlicher Art (Branchen- oder Länderfonds, Rohstoffe oder Edelmetalle, Renten- oder Geldmarktfonds, Derivate aller Art oder alternative Fonds, etc.).

¹ Fonds versammeln in einem „Topf“ unterschiedliche Papiere – je nach Zielausrichtung des Fonds –, reduzieren also das Risiko von Einzelwerten durch eine entsprechende Mischung unterschiedlicher Papiere.

Auch hier sind sowohl die Einstiegskosten (Agien, Provisionen, Vermittlungsgebühren) als auch die Switchgebühren sowie die laufenden Gebühren unterschiedlich hoch – je nach Intensität des Aufwands, aber auch abhängig von der Höhe der Vermögen, die bei unabhängigen Vermögensverwaltern ebenso in individueller oder versammelter Weise gehandhabt werden.

Wie ist die Vermögensverwaltung der efv GmbH aufgebaut und inwiefern unterscheidet sie sich von den Angeboten und der Arbeitsweise anderer Vermögensverwalter?

1. Unabhängigkeit

Die efv GmbH ist als private, komplett inhabergeführte Gesellschaft völlig unabhängig und keinem Institut gegenüber verpflichtet, also völlig frei in der Auswahl der jeweils verwendeten Wertpapiere.

2. Vermögensverwaltung ausschließlich auf Fonds-Basis

Die efv GmbH-Vermögensverwaltung verwendet in ihren Strategien ausschließlich Fonds. In der Beratung sind jedoch auch Edelmetalle, die in unterschiedlichen Formen (Münzen, Barren) und Quantitäten (Gramm/Unzen) thematisiert werden.

Dies mag auf den ersten Anschein als Einschränkung gesehen werden. Dahinter steht jedoch folgender Gedanke: *Einzelwerte* sind generell mit einer höheren Volatilität ausgestattet, d.h. Chancen und Risiken sind ausgeprägter. Daher unterliegen Aktien immer größeren Schwankungen als Fonds. Da wir der *Sicherung* und dem *Substanzerhalt* der uns anvertrauten Vermögen mehr Wert beimessen als der spekulativen Erzielung von Gewinnen („um jeden Preis“), enthalten wir uns der Verwendung von Einzelwerten in unseren Portfolios.

Zusätzlich beraten wir seit 2005 nicht nur private und institutionelle Anleger, sondern auch Fonds als sog. „Sondervermögen“. Hier wird im Regelwerk des InvG (Investmentgesetz) eine unspezifische, aber risikobasierte Vermögensverwaltungsleistung für eine Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) erbracht.

3. Mandanten statt Kunden, Beratung und Begleitung statt Verkauf

Hier geht es nicht um ein Wortspiel, sondern eine unterschiedliche Philosophie der Zusammenarbeit. ‚*Manum dare*‘ (daher der Begriff *Mandant*) kommt vom Lateinischen: ‚*die Hand (zum Versprechen) reichen*‘; ‚*cundare*‘ definiert der Stowasser² hingegen als ‚*anpreisen, verkünden*‘, was die Intention eines zielsicheren Verkaufs beschreibt. Genau hier liegt aber der prinzipielle Unterschied der Herangehensweise: *Kunden* verkauft man etwas, *Mandanten* berät man.

4. Die Höhe des Vermögens ist unerheblich.

Vermögensverwaltung ist keine Frage der Höhe der Investition sein, und kleinere Vermögen sollten nicht anders behandelt werden als größere oder große.

In Abhängigkeit der definierten Anlageziele und Risikoerfahrungen kann es sinnvoll sein, die Vermögensverwaltung ausschließlich mittels Dachfonds oder auf der Ebene von Einzelfonds umzusetzen.

5. „Verwalter und Mandanten sitzen im gleichen Boot“

Da wir grundsätzlich unseren Mandanten nur empfehlen, was wir auch für uns selbst für gut und geeignet erachten, investieren wir auch als Vermögensverwalter unsere eigenen Vermögen in die gleichen Anlagewerte wie diejenigen, die wir in den Portfeuillees unserer Mandanten verwenden.

6. Keine Interessenskonflikte aufgrund Provisionserzielungsverzicht

² lateinisches Wörterbuch

Unseren Mandanten entstehen für die Abwicklung der Vermögensverwaltung keinerlei Kosten, die das Ergebnis belasten. Das gilt sowohl für die Einrichtung des Depots, den Kauf, die Verwahrung der Wertpapiere, als auch für sämtliche Transaktionen im Zeitablauf. Auch ein (fremdes) Depotführungsentgelt wird von uns übernommen. Sämtliche nicht vermeidbaren Provisionen werden dem Anleger vollständig rückvergütet. Der Mandant honoriert unsere Vermögensverwaltungsleistung mittels des Vermögensverwaltungsentgeltes. Damit entsteht eine Symbiose zwischen Mandant und Anleger, weil beide die identischen Interessen haben: Ertragserzielung unter Vermeidung großer Verluste.

7. Die individuelle Mischung macht's

Um aus der Vielzahl der o.g. Faktoren einerseits eine möglichst unabhängige und individuelle Vermögensverwaltung zu garantieren, andererseits die unliebsamen „Nebengeräusche“ (Gebühren und sonstige Kosten) auszuschließen, bieten wir verschiedene *Strategien* an, die wir – je nach individueller Situation des Mandanten – in unterschiedlicher Weise kombinieren:

a) Dachfonds

Dachfonds vereinen mehrere Fonds jeweils geeigneter, ähnlicher Zielsetzung – *defensiv* (Sicherheit), *moderat* (balanciertes Chancen-Gewinn-Verhältnis) und *dynamisch* (fokussiert auf Chancen). Diese Dachfonds können gemäß dem individuellen Risiko- und Zeitfenster des Mandanten jeweils gemischt ins Portefeuille genommen werden.

b) Strategiedepots: unsere ‚Musik‘-Depots

Da nicht jeder Mandant bereit ist, hohe Schwankungen in Kauf zu nehmen und sich als Anleger lieber mit weniger zufrieden geben, weil ihnen ‚Ruhe im Depot‘ wichtiger ist als höhere Erträge, die eben grundsätzlich auch mit einem höheren Risiko verbunden sind, unterscheiden wir in den Strategiedepots zwischen einem defensiven ‚*Adagio*‘ (mit einem jährlichen Ertragsziel von 2 - 4 %), dem moderaten ‚*Allegretto*‘ (Ertragsziel: \approx 4 - 6% p.a.) und dem dynamischen ‚*Allegro*‘ (Ertragsziel: > 6%). Hierbei sind Mischungen empfehlenswert. Die Mindest-Anlagesumme beträgt € 25.000. Nachzahlungen in die ‚Strategiedepots‘ sind ab € 1.000 möglich.

c) Währungsdepot und Strategie zur Vermeidung der „Geldentwertung“

Hier steht im Vordergrund, liquide, derzeit aber nicht benötigte Gelder in einen Korb unterschiedlicher Währungen zu investieren, um damit den Folgen eines schwachen Euro weniger stark ausgesetzt zu sein. Die Strategie vermeidet damit einen stärkeren (Kaufpreis-)Verfall oder gar von einer Währungsreform betroffen zu werden. Das Währungsdepot wird also vor allem mit Währungen bestückt, die absehbar weniger hohen wirtschafts- und finanzpolitischen Risiken ausgesetzt sind.

d) Edelmetall-Konto

Hier bieten wir Gold, Silber, Platin und Palladium in Form von Münzen oder Barren unterschiedlicher Größe (nach Gramm/Unzen) an, die der Mandant *physisch* erwerben und auf Wunsch auch einlagern kann.

e) Strategische Sparpläne

Unter ‚Sparplänen‘ versteht man regelmäßige Zahlungen, die weder zeitlich noch der Höhe nach festgelegt sind, also jederzeit erhöht, reduziert oder eingestellt bzw. abgerufen werden können. Sparpläne sind grundsätzlich sowohl bei den *Dachfonds* (ab € 25 p.m.) möglich, als auch in sechs speziellen Sparplan-Varianten (**ab € 250 p.m.**):

1. Sparplan ‚*Altersvorsorge*‘

Qualifizierter Vermögensaufbau mit einer Zielrendite von 5 – 6 % p. a. und einer langfristigen Schwankungsbreite zwischen 10 und 15%

2. Sparplan ‚Sachwerte‘

Inflationsgesicherter Vermögensaufbau mit einer Zielrendite von 5 – 8 % p. a. und einer langfristigen Schwankungsbreite zwischen 10 und 20%

3. Sparplan ‚Gesundheitsvorsorge‘ (Sparrate ab € 100 p.m.)

Offensiver Vermögensaufbau mit einer Zielrendite von 5 - 8 % p.a. und einer langfristigen Schwankungsbreite von 10 - 20 %

4. Sparplan ‚Megatrends‘

Renditeorientierter Vermögensaufbau mit einer Zielrendite von 8 - 10 % p.a. und einer langfristigen Schwankungsbreite von 25 und 50 %

5. Sparplan ‚Antizyklus‘

Renditeorientierter Vermögensaufbau mit einer Zielrendite von 10 - 20 % p.a. und einer langfristigen Schwankungsbreite von 25 und 50 %

6. Sparplan ‚Nachhaltigkeit‘

Balancierter, renditeorientierter Vermögensaufbau mit einer Zielrendite von 3 - 8 % p.a. und einer langfristigen Schwankungsbreite von 10 - 15 %

Hinweis: Hier sind auch Einmaleinlagen ab 15.000 € möglich.

Die Kosten der Vermögensverwaltung entnehmen Sie bitte hier:

<http://www.efv-am.de/kosten-der-vermoegensverwaltung/>

Die Berater der *Erste Finanz- und Vermögensberater efv GmbH* – *Analyse · Konzeption · Betreuung · Vermögensverwaltung* - arbeiten ausschließlich auf Honorarbasis:

<http://www.efv-am.de/>

<http://www.efv-am.de/ueber-uns/profil/>

<http://www.efv-am.de/beratung/>

<http://www.efv-am.de/vermoegensverwaltung/>

<http://www.efv-am.de/checkliste/>

Für Mandanten, die eine laufende Beratung und Betreuung wünschen, bieten wir neben den **Vermögensverwaltungs-Verträgen** auch jeweils jährlich laufende **Betreuungsverträge** an:

<http://www.efv-am.de/betreuungsvertrag/>

Motto der efv (gegründet 1985):

Wer Geld anlegt, verfolgt ein Ziel. Ihr Ziel Wirklichkeit werden zu lassen, ist unser alleiniger Auftrag – mittels innovativer Denkweise, und einer Kombination aus bewährter Neugier und erfahrenem Unternehmergeist.

Wir erachten diese Form der Beratung und Betreuung von Mandanten und ihrer Vermögen, bzw. sonstiger wirtschaftlicher und familiärer Bedürfnisse für das künftig wohl beste und für beide Seiten fairste Konzept, das sich mutmaßlich als die dauerhafteste Beziehung zwischen Beratern und Ratsuchenden erweisen dürfte.

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte unsere Büros in:

München: muenchen@efv-am.de Tel. Nr. 089 – 416007 – 11

St. Ingbert: st.ingbert@efv-am.de Tel. Nr. 06894 – 9590 – 606